

## 太阳能热水器“大佬”皇明“阳谋”光伏产业

梦想做“太阳王”的黄鸣，力图在光伏应用领域开辟疆土。

近日皇明太阳能集团（以下简称“皇明”）董事长黄鸣公开宣称，计划在未来3年建设高效光伏项目，包括年产150兆瓦太阳能晶硅电池切片和300兆瓦封装产业化生产线。

与国内光伏“大佬”们动辄吉瓦级的生产能力相比，150兆瓦似乎有点无关痛痒。但是皇明此番正式宣布，进军光伏发电领域，是因为这个国内的太阳能热水器“大佬”觉得太阳能热水器市场已经空间有限，还是发现了光伏市场是下一个蓝海？

“150兆瓦只是开始”

作为光伏行业的“后来者”，皇明的这一步迈的颇为谨慎。

对于此次对外宣布的年产150兆瓦晶硅电池切片项目，皇明太阳能股份有限公司副总工程师、光伏项目负责人徐志斌强调，项目一期大概会投入4亿元到5亿元。“150兆瓦的规模确实不大，但是一个桥梁，帮助打通从设计研发的前端、到安装应用的终端所有环节。这150兆瓦只是一个开始。”

皇明的“阳谋”还不仅如此。据了解，以太阳能热水器起家的皇明，2010年已经开始重新定位，目前已经将光热、光伏和节能建筑三块都分开来经营。公开资料显示，2010年10月以来，皇明光电事业部在拿下西藏日喀则756盏太阳能路灯工程之后，又先后成功中标西藏那曲、潍坊潍城区、广东湛江和寿光晨鸣、德州福利院太阳能照明工程；济南森林公园并网光伏工程、潍坊滨海创业大厦独立光伏工程，中标金额已突破1600万元。这自然给了黄鸣极大的信心。

不过，要从光热市场的老大交椅，转向对技术、资金要求更高，海外市场竞争已经很激烈的光伏市场，皇明首先面对的问题就是，如何在硝烟弥漫的光伏市场杀出一条“血路”。

据介绍，此次皇明光伏项目建的是适合终端应用的生产线，专门针对终端应用，比如适合建筑一体化的产品（BIPV）、适合景观等灯具的双面电池、可追日的发电单元等，而不仅仅是生产组件销往国外。

徐志斌表示，就目前光伏项目而言，由于封装这一环节直接面对市场，所以皇明未来会将封装规模做大，目标是5年之内达到吉瓦级的规模；而电池切片再往上的上游环节目前重在探索和研发，摸清楚行业标准和关键技术，因此规模不会太大。

显然，皇明将重心放在了终端产品的开发与运用上。从这个角度看，做光热产品多年的皇明，或许比尚德、天合等市场在海外的光伏厂商更容易放低身段。

### 瞄准应用

在厦门大学中国能源经济研究中心主任林伯强看来，对于光热和光伏两个行业而言，目前国家的扶持力度不一样，若就政策导向而言，光伏更受青睐。“相比较而言，光伏市场的前景更为广阔，所以从企业长期发展战略来说，往市场空间更大、前景更广阔的方向走是一个明智的选择。”

企业看中的，正是光伏行业未来巨大的市场空间。

“目前光伏市场还是市场培育期，还有许多技术需要攻克，成本也还没有降到老百姓可以接受的范围，所以还有一段路要走。”徐志斌强调，通过国家一系列政策扶持，目前光伏成本已经有了大幅度的降低，国内光伏市场正在启动，对企业而言，这正是一个巨大的机会。

2010年底，财政部、科技部、住房和城乡建设部、国家能源局召开的联合会议，公布了首批13个光伏发电集中应用示范区名单，并明确在2011年到2012年将因地制宜进一步扩大示范，力争2012年以后每年国内应用规模不低于1000兆瓦，形成持续稳定、不断扩大的光伏发电应用市场。

根据业内普遍预期，国内应用市场2011年就很可能突破1000兆瓦。“国内光伏市场启动就在眼前，平价上网也指日

可待。”徐志斌如是说。

而随着“十二五”规划的出台，企业热情或被更大程度的点燃。据了解，在“十二五”规划的草案中，提出了到2015年光伏装机容量达5000兆瓦的总量目标，并提出将重点推动新能源集中示范工程，其中的几个主要措施，就是建设8个千万千瓦级的风力发电基地、100个新能源示范城市、200个左右的绿色新能源示范县、以及太阳能微电网示范区。

机会面前，企业蠢蠢欲动。

“从‘十二五’规划看来，政府对光伏行业加大了扶持力度，同时光伏商业化进程也在加快。”一位太阳能热水器领先企业营销副总直言，从企业战略布局来说，在巩固光热市场的同时，也不排除会向光伏领域“做一些探索”。

### 洗牌考验

不过作为“后来者”，企业必须面临的是光伏行业的一场“血战”。

中国目前已经是世界最大的太阳能光伏产品制造基地，而具有1000兆瓦以上产能的企业有五六家，500兆瓦以上的有几十家。

目前看来，全球市场对太阳能组件的需求会因各种因素产生短期的波动。对此，天合光能公共事务副总裁杨晓忠表示，光伏市场的竞争，不仅是产品价格的竞争，同时还是品牌、质量和服务的综合竞争。“总体来看，未来几年，一线品牌的需求将持续，二三线品牌，特别是尚未获得认证的新企业将会受到压制。”

对此，徐志斌也坦言压力很大，如果不能在今后跻身行业前十，就将在行业洗牌过程中面临淘汰的命运。“现在有资金、技术、市场上很多方面的压力，需要克服很多困难，而跟国内其他光伏企业相比，我们已经落下很多，需要借助皇明原有的品牌优势尽量往前赶。”

面对众多企业的前赴后继，中国可再生能源学会副理事长孟宪淦表示，如今光伏企业具有吉瓦级以上的生产能力才开始显现规模效应，站得住脚，而“后来者”先期在规模上不适宜做得很大。

“因为它们跟无锡尚德、英利等大企业是无法抗衡的，因此对于中小规模的生产线和公司来说，首要的任务就是要找出自己的市场。”孟宪淦称。

“皇明目前在太阳能与建筑结合方面做得比较成功，建成了太阳谷、蔚来城，这种模式比较成功。而且未来‘十二五’国家将打造100个新能源示范城市、200个左右的示范县，针对这类市场可能会有所作为。”孟宪淦如此表示。

原文地址：<http://www.china-nengyuan.com/news/27364.html>